

خطاب جلالة الملك

بمناسبة اجتماع المجلس الاداري لمكتب التسويق والتصدير

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله

حضرات السادة :

كلكم يعلم الأهمية القصوى والعطف الاستثنائي الذي نوليه لمكتب التسويق والتصدير، وما ذلك إلا لأن هذا المكتب في شكله الجديد هو عمل من أعمالنا وثمرة من غرسنا، وإننا لنحمد الله سبحانه وتعالى على أننا لم نفاجأ في السنة الأولى من التأميم بنتائج غير مرضية، بل إن النتائج التي حصلنا عليها كانت تفوق ما كنا نتوخاه.

هكذا نرى في سنة 65 — 66 أن المكتب توصل إلى ربح أربعة ملايير ونصف، وفي سنة 66 — 67 توصل إلى أرباح تقرب من ثلاثة ملايير، وفي سنة 67 —68 توصل إلى أرباح تناهز ملياراً و720 مليون، وفي سنة 68 — 69 تحققت أرباح بمليارين ومئتي مليون، وها نحن في سنة 69 — 70 نصل إلى نتيجة مليار ومئتي مليون، فما هي يا ترى الأسباب الحقيقية التي جعلت هذه الأرباح تتقلص والحالة أن نشاط المكتب بل نشاط الفلاحة بل النتائج فيما يخص الكم كانت فوق ما نتصور، كيف يمكن أن نربح في السنة الماضية مليارين و146 مليون والحالة أننا لم نصل في هذه السنة إلا إلى مليار ومئتي مليون رغم زيادة 150 ألف طن في صادرات الحوامض.

هناك عدة عوامل متداخلة بعضها في بعض، نعم، هناك الناس الذين من عادتهم أنهم يخافون من المرآة حيث يردون دائماً جميع العيوب إلى الخارج والعوامل الخارجية، وهناك الناس المتشائمون مبدئياً ودائماً يحمّلون المسؤولية للعوامل الداخلية، أما إذا كان الانسان يتوفر على الشجاعة الكافية سواء في الداخل أو الخارج كي يرى العوامل التي بيده والعوامل المفروضة عليه فإنه يتوصل إلى النتائج الآتية، وليس في وسعي وأنا غير اختصاصي في هذا الباب أن ألم إلماماً تاماً وكاملا بجميع المشاكل أو الاصلاحات التي يلزم إدخالها لصالح سير هذا المكتب، ولكن بصفتي مرشداً ومعطياً لفلسفة عامة ولتوجيهات عامة يمكن لي أن أقول ان العناصر التي جعلت المكتب يضمحل ويتضاءل مدخوله رغم المجهود المبذول من الناحية الفلاحية يرجع إلى أسباب عديدة السبب الأول وهو الناحية المذهبية للمكتب الذي أظن أن عدداً من المسائل التي أدخلت عليه قوضت روحه الحقيقية التي سادته في الأول.

المكتب عوض أن يبقى مكتباً وطنياً أصبح مكتباً لا هو وطني من القطاع العام ولا هو مكتب من القطاع الخاص، وذلك تهرباً من المسؤولية، حيث انه كان قبل ذلك مكتباً يشتري ويبيع ويتدخل مع المنتج، فإذا به اليوم مكتب لا يقوى على مزاحمة الأسواق ولا يقوى على أداء واجب المنتج، لأنه خرج عن الجادة ويتخوف من مسؤولياته وكذا لأن الروح الوطنية التي أذكته في اليوم الأول اضمحلت.

ومن باب التبعية هذه الروح المشوبة ماذا جرت ؟ لقد جرت تعدد الموظفين والوسائط والمكاتب في

الداخل والخارج، وتعدد المتعاملين ما بين المكتب والفلاح، وما بين المكتب والمشتري، هذا من جهة، ومن جهة ثانية نسي المكتب أن له أعداء طبيعيين، وهم أولاً حالة الطقس وكذا الأعداء الآخرين الذين هم المزاحمون.

فإذا كنا في حالة الطقس وجدنا من الله نعمة شاملة وكاملة حتى في ضرائه ونقمه فإننا لم نجد في المزاحمين رحمة، ويجب أن لا ننتظر أية رحمة، بحيث اننا نعطي سلعنا في الخارج للمسوقين الذين هم في آن واحد مسوقون لسلع دول أخرى مزاحمة.

فأنا أرى أجنبياً في بلد أجنبي وضع المكتب لديه سلعة بوزن 20 ألف طن، وطلب منه بيعها في الوقت المناسب وبأحسن ثمن، إن هذا الوسيط حسب حسابه ووجد أن الثمن سيكون كذا، وقال أنا مزاحم من الدول المزاحمة في البحر الأبيض المتوسط، سأسأل عن الثمن الذي أعطاه المكتب، فأجد انه أعطى 10 ملايين، فأقول له هاك عشرين، بشرط أن أبيع أنا الأول ثم أنت بعد، وهذه الأشياء لا يمكن للمغربي أن يعملها، إلا أن الأجنبي في غالب الأحيان سيقوم بها وهذه هي الناحية التي ذكرت حينما قلت ان الروح الوطنية فقدها المكتب، بحيث أعطينا مصير البيع والتسويق بدون مراقبة للأجانب كلهم.

ثانيا — إننا نفقد شارياً بالجملة نهائياً من لدن الأجنبي، وهو يعرف أن دخله سيكون كذا وكذا بالأطنان مما لديه، لأنها مشترياته، بحيث نسلم له سلعنا ونطلب إليه بيعها سواء ربح أو خسر، بماذا يقوم ؟ إنه يبيع الأطنان التي دفع فيها هو أمواله ثم يبيع سلعتنا التي هي مراهنة، فإذا هو ربح فذاك، أما إذا خسر فهو خاسر.

هذه ظاهرة أخرى يمكن لي أن أقول لكم إنني لا أستطيع أن ألم بجميع جزئياتها، لأنني لا أدخل في التجارة ولا في حركة التسويق، ولكني ألم بذلك مما أسمع ومن خلال التحليل.

ثالثا — وهو عدم وجود مكاتب للمراقبة في الخارج، في الدول أو في المدن الكبرى تابعة لنا، مثلا باخرة من الدار البيضاء تحمل 10 صناديق من الليمون صندوق واحد فيه 20 كيلو من بينها 2 كيلو فاسدة، وفي هذه الحالة فإن المشتري يرفض شراء الليمون، أما لو كان لدينا وسائل التكييف الثاني — بحيث هناك تكييف الجملة، وتكييف البيع بالتقسيط في تلك المراسي وهي المعامل، فإننا سنفتح الصناديق وننقص 2 كيلو من الصندوق الذي يحمل 20 ونبيع 18 كيلو الباقية بكيفية مربحة ولا نترك للأجنبي فرصة اللعب بنا بدعوى أن 2 كيلو فاسدة.

وكلكم يعرف أن تكييف الجملة في أوربا هو اليوم تكييف التقسيط، وربما إنسان يشتري تكييف التقسيط بأعلى ثمن، لأن البضاعة تظهر في شكل يستحسنه وتجعله يشتهي البضاعة المعروضة عليه عوض ما يشتريها من سوق الخضر المركزي في الصباح الباكر بسبب أشغاله وبسبب التكييف الثاني الذي يستعمله أصحاب نصف الجملة لاغراء المشتري.

هذه بعض العناصر الخارجية التي جرت خروج المكتب عن مذهبيته كمكتب للدولة، فإذا به بوسائطه وبتنظيمه أصبح لا هو من القطاع العام ولا من القطاع الخاص، ولهذا فإن أوامري في هذا الباب — وهي ليست توجيهات وإنما أوامر — التي أصدرتها إلى وزيرنا في التجارة والصناعة هي بعد نهاية هذا الاجتماع، يجب البحث عن شركة من الشركات المختصة في تنظيم الادارات والمكاتب، وتكترون منها أبحاثها لكي تأتي إلى المغرب لمشاهدة الضبط في التنظيم الداخلي والخارجي للمكاتب ليس من الناحية الفلاحية ولكن من الناحية التنظيمية وتقرر ما هي المسائل التي يجب أن تراجع ويعاد فيها النظر.



أما المسائل والعناصر الداخلية بالنسبة لنا، فهناك كما قلت لكم الطقس إلا أنه ليس هو دائماً العامل المهم ونحن نرى ان بلادنا تعرف ولله الحمد صابة جيدة، بحيث هناك في المغرب بعض الجهات تحدث توازيا، فإذا تضرر الجنوب فإن الشمال ينتفع، وإذا تضرر الشمال فإن الجنوب ينتفع.

وهذه الفيضانات الأخيرة إذا صح فيها انها أضرت فيمكن أن نقول إن الحوامض لم تتضرر بها لأن حوامض ناحية سبو ليست هي الحوامض الحقيقية للانتاج المغربي.

أظن أن أول سبب في عدم الحصول على النتائج المتوخاة في الانتاج في كمه وكيفه.

في كمه : تقريباً الهكتار المغربي ينتج 15 طناً بينما الدول المزاحمة للمغرب ينتج هكتارها الواحد ما بين 30 و40 طناً.

ثانيا ــ الكم في السوق، السوق الأوربية الآن اكتظت بالحوامض الهائلة إلى حد أننا وصلنا تقريباً لدرجة كل شخص يستهلك 13 كيلو من الحوامض في أوربا، الشيء الذي هو في الواقع استثنائي بالنسبة لاستهلاكه بالمقارنة مع السنتين أو الثلاث الماضية، لا أقول ان 13 كيلو ستقف عند هذا الحد، يمكن أن يرتفع القدر، ولكن استهلاكه في السنوات الماضية بالنظر لثلاثة عشر كيلو يجعلنا نحكم بأنه استهلاك استثنائي، فأمام اكتظاظ السوق هذا، ماذا يبقى على المغرب ؟ يجب عليه أن ينتج كماً وكيفاً، ينتج 30 طناً في الهكتار، ولكن ليست الثلاثون طناً كيفما كانت، وهنا تطرح قضية الكيف، هناك عدد من أنواع الحوامض لا تجد لها الآن رواجاً في الخارج وحتى في الداخل، يجب إذن الانكباب على قضية برنامج فلاحي للحوامض، كيف ننكب عليه ؟ هل معنى هذا أن نقلع أشجار الحوامض لمنتجيها ونتركه لمدة سبع سنوات أو ثماني سنوات أو تسع بدون إنتاج.

هل معنى هذا أننا سنضع خريطة مجمدة للمغرب خاصة ببعض الضيعات، ونقول ان الضيعة الفلانية من الطبقة الأولى، والضيعة الفلانية من الطبقة الثانية، والضيعة الفلانية من الطبقة الثالثة، ونخلق ميزاً طبقياً في الفلاحين المتجاورين الذين لهم نفس الماء ونفس التربة، ولا نترك أي أمل لمن هو في الطبقة الثانية كي يلتحق بالطبقة الأولى ولا لمن هو في الطبقة الثالثة أن يلتحق بالطبقة الثانية.

أنا شخصيا لا أقبل هذا، والحالة هذه أني كمنتج أعد في الدرجة الأولى، إلا أني لا أقبلها وبجانبي من هو في الدرجة الثالثة إذ أني أرغب أن يكون الذي بجانبي في الدرجة الأولى.

فلهذا أعتقد أن لمدة ما، يجب أن ننسق الحوامض ونفكر في أنه توجد في المغرب خيرات أخرى فلاحية هي غير الحوامض يمكن لها أن تسد الفراغ الزمني الذي سيأتي ما بين زرع الحوامض والوقت الذي ستنتج فيه، فبمجرد ما تعطينا وزارة الفلاحة بالاتصال مع المكتب الأنواع والأصناف التي تروج الآن في السوق في أول السنة ونصفها وآخرها، عندما تعطينا هذه الأنواع والأصناف مع المكتب الفلاحي توضع لنا خريطة تبين لنا فيها كمية الأمطار ونوعية التربة والشيء الذي يزرع فيها، وإذ ذاك تظهر لنا النتيجة ويظهر لنا نوع العمل الذي يجب أن نقوم به، فمثلا نبدأ بناحية الرباط وننظر إلى تربتها الصالح منها وغير الصالح، فنقول لوزارة الفلاحة نظراً للأبحاث التي نتوفر عليها في حقل الحوامض لنجرب أنواعاً أخرى مثل الفواكه والبواكير، والنوع الذي يمكن له أن يعطي إنتاجه في السنة الأولى أو الثانية، لكي نعطي لذلك الفلاح الذي سنلزمه بقلع ألف أو ألفي شجرة ما يأكل وما يربح.

ومن جهة ثانية لن يبقى المغرب بدون ربح لمدة عشر سنوات، لأن كل واحد منا كان يعتقد ان البرتقالة يمكن أن تعطي إنتاجها بعد سبع سنوات، يمكن لي أن أقول ان أحسن وقت لاعطاء إنتاج البرتقال هو ما فوق العشرين عاماً، إلا أن بداية إنتاجها هو ما بين سنة إلى سبع سنين، وعلى هذا الأساس إذن لابد لنا من أن ننظر ما هي البواكير والفواكه التي هي الآن في أوربا ؟

مطلوب القوق والبرقوق والمشماش والسكوم، بل عدد كبير من الخضر والفواكه.

فيجب أن تدخل على الفلاحة عدة أنواع يمكن أن نتفوق بها على منافسينا في الأسواق، ريثما تنتج الحوامض التي نريدها بعد سنين.

ويجب أن لا يعزب عن بالنا أن 25 في المئة من مدخول المكتب يأتي من البواكر ومن الخضر.

فينبغي أن نعرف كيف نغتنم الفرص ونستغلها، وأوربا مازالت تحت الثلج لنصدر إليها الطماطم والفواكه، إذ ذاك نكون قد اعتمدنا على الخضر بدلاً من الحوامض، لأن كل الدول يمكن لها أن تبيع الحوامض للبحر الأبيض المتوسط، ولكن لا يمكن لأي دولة أن تعطي الانتاج الذي تعطيه ناحية أكدير مثلا، وهذا في الحقيقة منحة من الله سبحانه وتعالى منحنا إياها لنتحدى أي أحد في هذه الناحية أن ينتج فواكهه مسبقاً عنا، والحالة هذه اننا أغفلنا هذا الموضوع.

فلذا من ناحية الأسباب الداخلية لا أقول نضع خريطة للطبقة الأولى والثانية والثالثة فإذا كان جميع المغاربة سواء أمام القانون فإنهم سواء أيضاً أمام الحظوظ فكل مغربي متساو مع أخيه في الحظوظ ليكونا معاً من الطبقة الأولى، وريثما يصلْ إلى ذلك يجب على وزارة الفلاحة أن تبحث لهم عن وسائل.

إذن فنتساءل ما هي الوسائل التي يمكن أن تقدمها وزارة الفلاحة ؟ أقول من جملة هذه الوسائل البحث الفلاحي، فإلى حد الآن كانت ميزانية المكتب من ميزانية الدولة، ولكن كان هناك مزارعو الحوامض الذين يدفعون له فرنكاً واحداً عن كل كيلو تمويله، إلا أنني رأيت الآن أن أقول ان هذا المكتب يجب عليه أيضاً أن لا يبحث عن الحوامض، بل يبحث في جميع أنواع الفلاحة التي ستصدر إلى الخارج، وعندئذ يدفع ذلك الفرنك إلى وزارة المالية، وهي بدورها ستدفعه إلى المكتب كلما طلب منها ذلك، وعلى هذا المكتب هو بدوره حسب تعليماتنا التي أعطيناها لوزيرنا في الفلاحة لما كنا في طريقنا إلى وجدة أن يفتح مركزاً في كل عمالة في هذه الشهور المتبقية من السنة الحالية، وكذلك يجب علينا أن نعرف بالضبط في هذه المدة ما هي أنواع البواكير التي يمكن لها أن تنتج.

وأعتقد شخصياً أنه بقي لنا أن نعرف مسألة أخرى كنا غفلنا عنها من قبل، وهي مسألة السمك، فنحن لم نر إلا ما يوجد في الأرض، ولكن الله أعطانا ثروة مهمة من ناحية السمك، ولو لم تكن الثروة المغربية مهمة وهائلة لما جاء الناس من اليابان ليصطادوا عندنا ويرجعوا ويربحوا مع ذلك، ولاسيما عندما أغلقت قناة السويس وأصبحوا يتوجهون من اليابان إلى جنوب آسيا وجنوب افريقيا حتى وصلوا عندنا لصيد السمك فأولى وأحرى بنا أن نعرف كيف نصطاد ونبيع، ولي اليقين إذ ذاك أننا سنربح أكثر فأكثر، وهناك توجيهات عامة، أولا منها صيد السمك فنحن لا نصطاد أكثر من ثلاثة أشهر في السنة، ولا نتعدى أكثر من 20 كيلومتر داخل البحر، لأن وسائل الصيد التي نملك تجعل كل واحد منا خرج على 20 كلم داخل البحر يتعرض للأخطار، لقد سبق لنا أن تحدثنا ولكن هذه النقطة سأتركها مع مشاريع المكتب التي لم تر الوجود إلى الآن، بحيث

يجب أن نقتني من الآن بعض مراكب صيد السمك التي تجعلنا نصطاد إذ ذاك حتى في نواحي افريقيا، ولنا اليوم ولله الحمد اتفاقيات مع دول افريقيا وبالأخص مع موريتانيا والسنيغال، بحيث يمكن لنا أن نصطاد من هناك طول السنة.

ثانيا ــ يجب أن نزيل من أذهاننا أن السمك لا يمكن له أن يباع إلا في العلب، ثم انه يجعل جميع الأشخاص الذين يصبرون السمك يجعلهم يغلقون أبواب المعامل بانتهاء العمل، ثم اننا في عصر آخر جعل من الانسان نادراً ما يشتري السمك، اللهم إلا إذا كان سيخيم أو إذا كان في معمل أو في مصنع يحتم عليه أن يأكل ذلك دون وقت، اما الشخص المترف فانه قد يشتريه على شكل مصبر أو متجمد.

فلهذا يجب أن نتجه كذلك إلى السمك المجمد والذي يمكن لنا أن نصدره، لأنه اليوم يوجد عدد كبير من الأشخاص الذين ارتفع مستوى معيشتهم أن يروا السمكة أمامهم مجمدة ولا يريدون أن يروها في العلب لأنه ربما لا يوافقهم الزيت المطبوخة فيه.

فلهذا يجب علينا أن نتجه إلى معامل للتجميد وإلى معامل التصبير زيادة على الموجودة وإلى وسائل النقل السريع نحو أوربا ونحو الأسواق الخارجية، أو حتى بعض البواخر التي يمكنها أن تحمل في بطونها هذا النوع من السمك.

ولكي نرجع شيئاً ما إلى بعض المسائل التي لم نر فيها لحد الآن والحالة هذه أية بادرة للعمل، فلقد سبق لنا أن كلفنا المكتب أن ينكب على مشكل الحوامض التي لا تصدر إلى الخارج بأي وسيلة كانت، وطلبنا منه كذلك أن ينكب على مشكل صيد السمك وشراء بعض البواخر اما من الاتحاد السوفياتي حيث كنا اتفقنا على ذلك، واما من شركة كروب بألمانيا، إلا أننا لم نر شيئاً من ذلك خرج إلى الوجود.

ولكي نرجع إلى قضية تسويق الحوامض في الداخل فمن الواجب قبل كل شيء أن تنظم السوق الداخلية، فعندما نصدر كميات الانتاج الجيد إلى الخارج وتبقى لنا المرجوعات والتي تباع بعشرة فرنكات وقد كلفتنا عشرة آلاف فرنك، وإذا ارتفع ثمنها فهي تباع بـ 50 فرنكاً فما معنى هذا ؟.

إن المنتج لم ينتفع، لأن عشرة آلاف فرنك قليلة، والمستهلك لا ينتفع هو أيضاً، لأن 50 فرنك للكيلو لا يقدر عليها، فمن الذي ينتفع إذن ؟ هو الوسيط ! ويمنع بدوره استهلاك البرتقال في المغرب والحالة هذه أن البرتقال يحتوي على فيتامينات مهمة لشبابنا ولأطفالنا، فلابد إذن للمكتب أن يراجع عدة حقائق تتعلق به ويواجهها ويخرج من الروتين الذي يوجد فيه وينظم تسويق الحوامض هنا في المغرب وداخل المغرب لا من ناحية الغلة ولا من ناحية العصير، وكذلك حتى هذه الغلة التي ننتجها لا من جهة الحوامض ولا من جهة الفواكه يجب عليه أيضاً أن ينظر في تصديرها في المستقبل، لأن الثورة المهمة التي ستكون عندنا هي في نواحي الاستثمارات الفلاحية.

سد محمد الخامس، سد الحسن الداخل، سد يوسف ابن تاشفين، سد المنصور الذهبي، سد آيت عاذل، سد ادريس الأول، هذه السدود كلها ماذا سنعمل بها ؟ هل سنسقي بها الزرع أو الذرة أو نوارة الشمس؟ لا بل سنسقي بها الفلاحة التي هي في الحقيقة منتجة من ناحية مدخول العملة الصعبة : بواكير، حوامض، فواكه، وليس كل شيء سيباع في السوق، بل لابد للبعض منه أن يصدر، والبعض الآخر يصنع منه معجون، والبعض منه تصنع منه مشروبات، والبعض منه يعلب في قوارير.

فلهذا أعتقد أن الوقت قد حان للاقدام على أعمال.

وأنا شخصياً عملي كله متجه نحو التصافي مع كل الناس، أقول للمكلفين بالمكتب في حالة التطبيق نادوا على أجنبي، مثلا الفلسفة لا يوجد مثلكم في التفكير، إذن فكيفما كان تفكيركم أعوج فهو أفضل من تفكير الأجنبي، فكروا كمغاربة وطبقوا بطريقة أجنبية، إذا أردتم نادوا على من يعينكم، نادوا على التقنيين الذين يساعدونكم، لكن بعدما تكونون قد وضعتم فلسفتكم كمغاربة، أما أن تطلبوا من أجنبي أن يفكر لكم فإني أقول لا يمكن له ذلك كيف ما كان الحال.

أنا لست ضد القارات ولا ضد الأجانب، ولكن أقول ان كل واحد لما يريد أن يضع قانوناً فهو الذي يضعه لبلاده، ولما يريد أن يضع ميزانية فهو الذي يضعها لبلاده، وعندئذ ونظراً لبعض الخلل أو لحاجة ما نطلب من أجنبي أن يعيننا كيفما كانت جنسيته أو دينه، ولكن أقول لكم إن المكتب حتى ان لم يكن مملوءاً جسمانياً فهو مملوء فكرياً وتفكيرياً بالأجانب يمكن أن أقول انه ربح معكم ألف شخص لكن البلاد ربحت معكم مليار ومئتي مليون هذه السنة.

لقد علمت أن السوق اكتظت وعملت وعلمت، ولكن هناك عوامل في الداخل يجب أن ننظر إليها وأزيد فأكرر أنه يجب على المكتب كذلك أن ينظر حتى في وسائل التكييف، فالأشخاص الذين يضعون البرتقال في الصناديق أقول لكم إن ذلك يكلفهم 35 في المئة، وأنا على يقين من انني عندما أقول هذه الكلمة يوجد عدد كبير من الناس لا ينامون هذه الليلة، وهم قلة بالنسبة لمجموعة المغرب والمنتجين، انكم تعلمون أنه توجد هناك نتيجة وزارة الداخلية، والتي اكترت الأراضي المسترجعة فلقد اكترت بفرنك وربحت خمس فرنكات في الكيلو، ومثال ذلك فالناحية،التي تنتج 20 ألف طن تساوي عشرين مليون كيلو، فإذا ربحنا منها خمس فرنكات في الكيلو يكون المجموع مئة مليون إذن على كاهل من ؟ على كاهل المنتج والتسويق.

فلهذا أقول لكم إنني لن أزيل من ذهني أنه ربما تشتري الدولة عدداً كبيراً من معامل التكييف، وسوف تجري فيها محادثات ولا أقول التأميم ونحن لا نؤمم فنحن نؤدي الثمن ونشتري، ولكن أخبركم بأنه داخل في حسابكم 35 في المئة فيما يخص المصاريف، وتجربة الداخلية تثبت لنا أن الناحية التي توجد فيها 20 ألف طن تعطي المكيف مئة مليون وما هو شغل المكيف ؟ أظن لا شغل له إلا التعمير ووضع المسمار فقط، وإذا لم يكن رجلا مستقيماً فإنه يضع في الطبقة الأولى سلعة الطبقة الثانية فكذلك من جملة وسائل النظافة والتي يجب أن تنظروا إليها أطلب منكم أن تنظروا في وسائل التكييف وكيفية التصرف فيها.

ربما من خلال هذا العرض سيعتقد الناس أن التجربة فاشلة أو على الأقل انها لم تات بالنتائج.

أقول ان التجربة ليست فاشلة لماذا لأنه في اليوم الأول لم نكن نؤمن أن المكتب سيربح ولم أكن أريد هذا لأننا خلقنا هذا المكتب من أجل العملة الصعبة التي كانت تقدر بالملايير في الخارج لترجع إلينا، إذن لو لم يكن من النتائج إلا هاته لمدة خمس سنوات لكفى، ولنا اليقين على الأقل أنه إذا بعنا 10 فرنك في الخارج ترجع لنا 10 فرنك إما بالفرنك الفرنسي أو بالمارك أو بالعملة الأخرى.

التجربة لابد لها من تلقيح وتوجيه، إذن لا أقول ان التجربة فاشلة انما هي تجربة ككل عمل بشري لابد لها في كل ساعة من التلقيح ومن توجيه جديد، فكل مكتب وكل وزارة وكل تجارة وكل صناعة وكل شركة

هي في تطورها كتطور الرجل بحيث تمر من طور الطفولة ثم طور المراهقة ثم طور الرجولة فطور الكهولة، وفي هذه الساعة لما تصل الى طور الكهولة يلزمها تبديل الدم من جديد لهذا نقول ان مكتب التسويق والتصدير وصل لطور المراهقة وأعتقد أن بهذا التوجيه الجديد سيدخل إلى طور الرجولة بمنافذ جديدة على العالم وباختيارات جديدة فيما يخص سياستنا الداخلية وبتفكير جديد ودم جديد فيما يخص تعاملنا مع الأسواق الخارجية وكذا التنظيم على الصعيد الداخلي، وأملي كله هو أن يعرف فلاحو المغرب أن هذا المكتب هو قبل كل شيء في خدمتهم لأنهم ينظرون دائماً إلى أن مكتب التسويق هو عدوهم أو هو مزاحمهم ولكن هو ليس إلا آلة للدولة في خدمة الفلاحين.

فالمكتب لم يكن في يوم من الأيام ليربح الأموال إذ لم يكن إلا مكتباً ليكون أحسن واسطة بين المنتج والمستهلك الخارجي.

بالطبع هناك عوامل خارجية وداخلية تجعلنا نراجع سياستنا الفلاحية ونراجع تنظيمنا في الداخل وفي الأسواق الخارجية.

لكن أريد قبل كل شيء أن أؤكد للفلاحين أن هذا المكتب في خدمتهم، وسوف يكون أكثر في خدمتهم بهذه التوجيهات الجديدة، وأريد أن أقول قبل كل شيء للمكتب ان انتقاداتي هذه وملاحظاتي هذه ليست نزعا لثقة كانت في المكتب، بل الثقة مازالت، وهي أعظم مما كانت عليه نظراً لتوجيهاتنا الجديدة ولا أريد هنا أن يظن أحد أنني أشك ولو لحظة عين في هذا المكتب الذي هو كما قلت لكم صنيعة من صنعائنا وثمرة من غرسنا.

والله سبحانه وتعالى أسأل أن يلهمكم في دراساتكم المقبلة سواء السبيل، وأن ترجعوا إلينا وأنتم حاملون معكم ما يجعلنا نضع مخططاً وبرنامجاً لهذا المكتب.

والسلام عليكم ورحمة الله.

ألقي بالرباط

الاثنين 26 ربيع الأول 1390 ــ 1 يونيو 1970